



上海倍晟企业管理顾问有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海倍晟企业管理顾问有限公司
 企业常用简称（英文）：Empassion Management Consultancy Co., Ltd
 企业常用简称（中文）：波特·亨利专业销售培训
 所属国家：中国
 中国总部地址：上海长宁区空港一路89号高璐商务楼
 网址：www.em-passion.com

所属行业类别：销售培训、教练技术培训
 在中国成立日期：2005年7月
 在中国雇员人数：6

业务详情

1、主要客户所在行业：生命科学（如医药，医疗器械等）、汽车及零部件、机械制造、化工与石化、电子电气

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	
客户当时的需求	产品在市场算是 NO. 1，全球/大型国企客户居多，销售人员被动的也能接到订单。因着疫情影响整个 Global 市场环境变化，再加上国内本地的供应商产品质量逐步增强。销售人员以往的方式无法达到销售目标，需要从原来维护型销售更多的走出去拓展销售机会。因此，公司领导希望通过系统性的培训提高全体销售人员开发新客户及销售实战能力。
具体服务内容	通过组织架构的调整重新建立有系统、完整的销售课程及知识体系。形成公司内部的共同语言，根据公司现在的情况，搭建一个

	<p>从今年到2023年底的销售能力曲线图。第一阶段课程普世性强，110位销售共同参与，能统一思想。比如（每天有多少拜访客户的量，怎么拜访客户，怎么拜访渠道.....）。第二阶段再结合大家不同职能，例如：KA、渠道相关的特定职能再做进一步知识加深。先把知识做夯实，最后逐步的形成能力体系。拟定2-3年的项目规划，分成不同阶段实施，对以往课程进行盘点、销售人员能力测评摸底，根据欠缺的能力项与经过千锤百炼务实PorterHenry体系、落地工具相结合，逐渐形成一套自己的语言体系。每阶段项目结束后，主管必须进入课程巩固复盘环节。外部顾问公司提供进程咨询、辅导，解决落地跟进问题。顾问与HR及相关领导随时沟通交流，逐渐帮助建立出夯实的Roadmap。</p>
<p>服务成果</p>	<p>此次培训不同于一般的线上培训，在前期我们做了大量的调研、设计、构思。并把一百多人分成了19组，所有的分组都有组名和小组长。在办公室上课和其他全国各地线上上课的同学都提前把名单给了顾问，老师随时抽查提问，随时互动。同学的投入很高，也踊跃的发言，也配合讲师的指示一步一步导出许多的想法和建议。当下疫情复杂的环境，线上直播做workshop是非常新颖的方式，学员们听到与自己工作息息相关的落地作业，全程聚精会神，非常投入！</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>销售培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>专业性服务（如法律，公关，教育等）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>本次培训是客户 To C 往 To B 业务转型非常重要的开端，是提升客户渠道 To B 销售能力，打开 To B 销售格局思维，梳理市场区域概念。掌握 To C 和 To B 内在联系和区别，学会 To B 销售方式和重要技巧。帮助客户头部渠道人员提高销售业绩。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>由于学员之前缺乏To B市场统性的了解和学习，只停留在To C业务的阶段。课程初始阶段，老师带领学员分析不同市场，如：消费、企业市场、公共部门的采购体系及差异性，对整体市场进行区隔划分，学员感悟颇多。 课程中遇到突发疫情酒店临时管控，老师穿梭9个分会场，解答学员各种疑问，提供客户开拓与管理框架以及重点客户帅选原理工具，讨论To B关键人员采购流程路径分析，每组组长进行实际案例演练，由指定学员上台进行讲解分享，其他组学员进行补充、讲师进行综合点评。</p>
<p>服务成果</p>	<p>互动发言从一开始的拘谨转化到后来的主动，全体学员能结合自身项目，深刻领会 To B 销售的不同，深度挖掘企业的销售机会，了解并引导客户需求与公司读书产品结合，开创出一条新的公司</p>

	to B端 路径。学员觉得学以致用，非常实战。 课程结束后，学员觉得意犹未尽，内容非常有启发，迟迟不愿离开，纷纷与老师合影。
--	---

档案内容更新于2023年8月